

# Тренинги педагога-психолога по развитию предпринимательских способностей

## **I. «Знакомство. Введение в командообразование»**

Материалы: Флипчарт, бумага (А3), маркер, мягкая игрушка.

Цель: организация процесса формирования эффективно работающей команды.

**1. «Знакомство».** Ожидания от тренинга, настроение. Передавать игрушку по кругу.

### **Разминка**

**2. «Австралийский дождь».**

**Цель:** обеспечить психологическую разгрузку участников.

### **Ход упражнения**

Участники встают в круг. Инструкция: Знаете ли вы что такое австралийский дождь? Нет? Тогда давайте вместе послушаем, какой он. Сейчас по кругу цепочкой вы будете передавать мои движения. Как только они вернутся ко мне, я передам следующие. Следите внимательно!

- В Австралии поднялся ветер. (Ведущий трет ладони).
- Начинает капать дождь. (Щелчки пальцами).
- Дождь усиливается. (Поочередные хлопки ладонями по груди).
- Начинается настоящий ливень. (Хлопки по бедрам).
- А вот и град – настоящая буря. (Топот ногами).
- Но что это? Буря стихает. (Хлопки по бедрам).
- Дождь утихает. (Хлопки ладонями по груди).
- Редкие капли падают на землю. (Щелчки пальцами).
- Тихий шелест ветра. (Потирание ладоней).
- Солнце! (Руки вверх).

**3. Обсуждение правил тренинга:**

- открытая группа;
- активность. Все проявляют активность, однако эта активность должна быть добровольной;

- равенство. Все участники тренинга равны, независимо от достижений и возраста;
- «здесь и сейчас». Мы обсуждаем только то, что происходит здесь в группе, не давая оценок окружающим;
- «Я-высказывание». Каждый из нас говорит любую фразу только от своего имени;
- конфиденциальность. Всё, что мы делаем в группе, является закрытой информацией;
- дисциплина. Занятия начинаются и заканчиваются в назначенное время, во время занятий отключать сотовый телефон, можно молча выйти, но только по одному и никого не отвлекая.

**4. «Парное интервью».** Участники тренинга разделяются на пары. Первые рассказывают о себе то, что считают нужным, вторые внимательно слушают. Затем вторые встают за спину первых и рассказывают то, что услышали, от первого лица. Потом поменяться: вторые рассказывают, первые слушают.

Обсуждение.

**5. Упражнение «Строй».** Вы можете легко и быстро построиться по росту. А я попрошу вас построиться по цвету волос: от самого светлого, до самого темного... А теперь – по алфавиту, но сделать это молча. (Варианты – по цвету глаз, по дате рождения и др.)

**Завершение:**

**6. Упражнение «Карусель комплиментов»**

– Многие из нас в детстве любили кататься на карусели, сейчас мы также покатаемся, но на необычной «карусели комплиментов». Необходимо образовать два круга (внешний и внутренний) и встать лицом друг к другу. Когда вы окажетесь перед человеком, то необходимо сказать ему комплимент. Карусель останавливается тогда, когда вы оказались перед первым человеком.

Обсуждение.

## **II. «Развитие коммуникативных навыков»**

**Цель:** ознакомление студентов с теоретическими основами понятий «общение, коммуникабельность»; развитие коммуникабельности посредством специальных психологических упражнений.

**Вступление:** Общение пронизывает всю нашу жизнь, это такая же человеческая потребность, как вода и пища. В условиях полного одиночества у человека на шестой день начинаются слуховые и зрительные галлюцинации. Он общается с этими несуществующими образами.

Общение – это обмен сведениями с помощью языка или жестов. Общение это коммуникационное взаимодействие людей или социальных групп. В процессе общения между участниками коммуникации происходит обмен разного рода информацией.

**Знакомство:** Давайте познакомимся с вами, для этого мы представимся друг другу.

### **1. Упражнение «Это мое имя» (20 минут)**

По кругу каждый по очереди называет свое имя. Затем он сообщает о своем имени что-нибудь.

Например, он может попытаться ответить на такие вопросы:

- Знаю ли я, кто его для меня выбрал?
- Знаю ли я, что означает мое имя?
- Кто еще в семье носил это имя?

### **Основная часть:**

### **2. Упражнение «Спина к спине» (15 минут)**

**Цель:** получить опыт общения недоступный в повседневной жизни.

Двое участников группы садятся спиной к спине друг к другу и стараются в таком положении в течение 3-5 минут поддерживать разговор. По окончании они делятся своими ощущениями.

При обсуждении спросить:

- было ли это похоже на знакомые житейские ситуации, например, телефонный разговор), в чем отличия:
- легко ли было вести разговор;

- какой получается беседа – более откровенной или нет.

Остальные участники группы также могут поделиться своими чувствами.

### **3. Упражнение «Семь богатырей» (30 минут)**

Одна участница будет играть роль царевны. Кто хочет? Остальные поделитесь на команды по 3-4 участника.

Давайте, для того чтобы потренировать умение убеждать, вспомним и разыграем сказку А.С. Пушкина о мертвой царевне и семи богатырях. В частности, тот эпизод, где семь богатырей, у которых жила царевна, уговаривают ее выйти за одного из них замуж и остаться с ними навсегда. В нашей сказке будет то же самое, но богатыри, прошедшие ряд тренингов и владеющие даром убеждения, смогут лучше, чем сказочные, убедить царевну отказаться от королевича Елисея и остаться в их доме. Каждая мини-группа должна будет подготовить самые заманчивые предложения для того, чтобы уговорить царевну остаться у них, показать ей все преимущества такого конца сказки.

Вам дается 5 минут на подготовку, после чего один посланник от каждой группы выступает, обращаясь к царевне со своими аргументами.

Рефлексия (10 минут)

После выступлений царевна говорит о том, захотелось ли ей остаться у богатырей, какие плюсы и минусы увидела она в выступлениях каждого.

Какие эмоции вы испытывали, выполняя это упражнение?

### **4. Упражнение «Передать одним словом» (20 минут)**

Я раздам вам карточки, на которых написаны названия эмоций, а вы, не показывая их другим участникам, скажете слово «Здравствуйте» с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на вашей карточке. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

Теперь я перемешиваю карточки и еще раз вам раздам их.

Та же задача только теперь читаем короткий стишок «уронили мишку на пол».

Список эмоций.

- Радость.
- Удивление.
- Сожаление.

- Разочарование.
- Подозрительность.
- Грусть.
- Веселье.
- Холодное равнодушие.
- Спокойствие.
- Заинтересованность.
- Уверенность.
- Желание помочь.
- Усталость.
- Волнение.
- Энтузиазм.

Все начинается с общения. Каким оно должно быть? Существуют определенные правила общения. В разные времена у разных народов они были разными. Но есть основные, общие для всех.

Вот древние заповеди общения:

- доверяйте тому, с кем общаетесь,
- уважайте того, с кем общаетесь,
- общаясь с человеком, делайте это наилучшим образом.

Общаясь к незнакомому человеку, важно, чтобы слова были доброжелательными, уместными, чтобы взгляд и улыбка, и весь облик располагали в вашу пользу. При разговоре нужно смотреть человеку в глаза, а взгляд должен быть доброжелательным и ясным.

## **5. Упражнение «Три закона общения» (15 минут)**

Группа делится на 2 равные части (земляне и инопланетяне). Земляне выходят за пределы аудитории. Даю оставшимся инопланетянам инструкцию: “На вашу планету прилетел корабль Землян. Их задача любым способом выяснить те правила, по которым вы общаетесь с гостями планеты.

Эти правила таковы:

1. Землянам мужского пола могут отвечать только особи женского пола вашей планеты, и на все вопросы только «да»

2. Землянам женского пола на все их вопросы отвечают только инопланетяне мужского пола, и всегда «нет»

3. Контакты между особями одного пола с разных планет невозможны (отказ демонстрируется невербально, без слов, но выразительно).

Заходят Земляне.

**Для Землян инструкция:** «Вы прилетаете на планету инопланетян, на которой действуют 3 закона общения. Вы можете, каким угодно способом вступать в контакт с Инопланетянами. Ваша задача – понять эти 3 закона. У вас есть для этого максимум 15 минут, но вы можете остановить игру, если будете готовы дать ответ раньше».

Рефлексия: (10 минут)

- Как вы себя чувствуете?
- Что сейчас происходило?

Вопросы к «землянам»:

- Что помогло группе прийти к решению?
- Что бы вы сделали по другому, если бы вам пришлось снова выполнять подобное упражнение?
- Вопрос ко всем, какие выводы можно сделать из этой работы?

**Завершение:** Наш тренинг подходит к концу.

## **6. Упражнение «Рукопожатие» (1 минута)**

«Мы все сегодня плодотворно поработали, и все заслужили благодарность. Пока я считаю до пяти, вы должны успеть поблагодарить друг друга рукопожатием»

Рефлексия в конце тренинга: (15 минут)

«Итак, подведём итоги...»,

Что уносите с собой?

Я с вами прощаюсь, до свидания.

### **III. Лидерство**

**Цель:** диагностика уверенности в себе, развитие лидерских качеств.

**Разминка:**

#### **1. Упражнение «Печатная машинка»**

**Цель:** Упражнение способствует эмоциональной разрядке, создает хороший фон для продолжения работы.

Участники садятся по кругу. «Давайте рассчитаемся по порядку. При этом будем внимательно слушать друг друга и постараемся запомнить, какое число назовет каждый».

«Теперь давайте запомним ритм, который будет сопровождать выполнение упражнения. Тренер демонстрирует ритм: два хлопка в ладоши и два удара ладонями по коленям.

«На протяжении всего упражнения мы будем выдерживать этот ритм. Задавать его буду я. Тот из вас, кто начнет первым, хлопнет 2 раза в ладоши и назовет свое число: например «один», а потом, хлопнув 2 раза по коленям, – число того, кому он хочет передать ход. Тот, чье число будет названо, в свою очередь, хлопая 2 раза в ладоши, назовет его, а потом, хлопая 2 раза по коленям, назовет еще чье-то число. При этом нельзя выбиваться из ритма и нельзя обращаться к тому, кто только что передал вам ход. Будем очень внимательны, так как те, кто ошибся, выбывает».

**Основная часть:**

#### **2. Упражнение “Без командира”**

Нередко нам приходится встречаться с людьми, которые, кажется, только и ждут, чтобы ими руководили. Их кто-то обязан организовывать, направлять, так как проявить собственную инициативу (и затем отвечать за свои решения и поступки) люди подобного типа боятся. Есть и другой тип – неуёмные лидеры. Эти всегда знают, кто и что должен сделать. Без их вмешательства и заботы “мир непременно погибнет!”. Понятно, что и мы с вами принадлежим либо к ведомым, либо к лидерам, либо к какой-то смешанной группе.

В задании, которое вы попробуете сейчас выполнить, тяжело придётся и явным активистам, и крайним пассивистам, потому что никто и никем не будет руководить. Абсолютно. Весь смысл упражнения в том, что при выполнении той или иной задачи

каждый из участников сможет рассчитывать исключительно на свою смекалку, инициативу, на свои силы. Успех каждого станет залогом общего успеха.

Итак, с этой минуты каждый отвечает только за себя! Любой контакт между участниками запрещён: ни разговоров, никаких знаков, ни хватания за руки, ни возмущённого шипения – ничего. Работаем молча, Максимум – взгляд в сторону партнёров: учимся понимать друг друга на телепатическом уровне!

- Прошу группу построиться в круг. Каждый слышит задание, анализирует его и пытается решить, что ему лично предстоит сделать, чтобы в итоге группа максимально точно и быстро встала в круг.

Очень хорошо! Вы обратили внимание, что у некоторых прямо руки чесались, так хотелось кем-нибудь поуправлять. А кто-то из вас стоял в полной растерянности, не зная, что предпринять и с чего начать. Продолжим тренировать личную ответственность. Постройтесь, пожалуйста:

- в колонну по росту
- в два круга с равным количеством человек
- в треугольник
- в четыре колонны с одинаковым количеством участников

Обсуждение. Скажите, можно ли было это упражнение назвать тестом на лидерство и почему?

Кто из вас лидер по натуре?

Легко ли вам было отказаться от руководящего стиля поведения?

Каковы были ощущения людей, которые привыкли быть ведомыми? Тяжело остаться вдруг без чьих бы то ни было советов, указаний?

Как вы понимали, верны ваши действия или ошибочны? Понравилось ли вам отвечать за себя и самостоятельно принимать решения?

### **3. Упражнение «Дополнительное рисование»**

**Цель:** выявить склонность к неуверенности.

**Время:** 30 м.

**Материалы:** цветные мелки, карандаши или фломастеры, бумага А4.

**Процедура:** Рисунок посылается по кругу. Один из участников начинает рисовать, другой продолжает, что-то добавлять и так по кругу.

Рисунок может выполняться цветными мелками, фломастерами, карандашами... Рисунок выполняется на одном альбомном листе т.к. тема является повышение уверенности. С каждым последующим дополнением места будет уменьшаться, что может смутить неуверенного человека, т.к. он будет «нарушать» рисунок другого.

При анализе полученного рисунка художественный уровень его выполнения не учитывается. Речь идет, прежде всего, о чувствах испытываемых субъектом при дополнении чужого рисунка, дефицита места, где можно нарисовать что-то свое, боязнь испортить уже нарисованное.

### **Вопросы:**

1. Дополнили ли вы рисунок?
2. Если нет, то почему?
3. Это именно то, что вы хотели бы добавить?
4. Если нет то почему?
5. Что именно Вы изобразили?

### **4. Упражнение «Завтрак с героем» (30 мин.)**

**Цель:** отработать навыки убеждения и умение найти аргументы в пользу своей позиции.

**Материалы:** ручки, листы бумаги.

### **Ход упражнения.**

Группе предлагается представить, что у каждого из присутствующих есть возможность позавтракать с любимым человеком. Это может быть знаменитость настоящего, или историческая фигура прошлого, или обыкновенный человек, который произвел на вас впечатление в какой-то момент жизни. Каждый должен решить для себя, с кем он хотел бы встретиться, и почему. Нужно записать имя своего героя на листе бумаги и поделиться на пары, затем надо решить с кем из героев вы будете встречаться. Потом пары объединяются в четвёрки и проделывают тоже самое, затем объединяется вся группа и выбирает одного героя.

### **Вопросы для обсуждения:**

1. Почему остался именно этот герой?
2. Легко было уступать и почему вы уступали?
3. Какие чувства вы испытывали, когда с вами не соглашались?

4. Что вы испытывали, когда с вами соглашались?
5. Часто ли вы в жизни сталкиваетесь с ситуацией выбора?

**Заключение:**

5. Упражнение «Новогодняя ёлка».

#### **IV. Самопрезентация предпринимателя**

**Цель:** Обучение знаниям, умениям и навыкам самопрезентации.

**1. *Язык тела: понимание жестов других людей, расположение к себе.***

Первый шаг: изучение жестов рук.

а) Защитные жесты: рассказывается о видах защитных жестов (перекрещение рук, ног и др.), производится закрепление материала в виде анализа поз присутствующих, упражнения "Закрыться разными способами" и анализа разыгрываемой игры.

б) Жесты доминирования: рассказывается о видах жестов доминирования (поворот кисти при рукопожатии, выставление пальцев и др.), закрепление (аналогичное предыдущему).

в) Жесты прикосновений: рассказывается о видах и значениях жестов прикосновений (потирание носа, глаза, собирание и др.), закрепление.

Второй шаг: изучение различных положений головы, корпуса и ног.

а) Защитные жесты: рассказывается о видах защитных жестов (отворачивание и др.), закрепление.

б) Жесты головы: рассказывается о видах жестов головой (наклонения, поворачивания), закрепление.

в) Зональное расположение, направление и наклоны корпуса: рассказывается о смыслах движений корпуса, закрепление.

г) Другие положения корпуса.

Третий шаг: другие жесты, движения и сигналы.

а) Манипулирование различными предметами: рассказывается о смысле манипулирования теми или иными предметами (очками, сигаретами и т.д.), закрепление.

б) Движения глаз: рассказывается о смысле направленностей взгляда, открытости-закрытости глаз и пр., закрепление. в) Движения, связанные с процессом ухаживания: рассказывается о пользе знания и умения использовать движения ухаживания в некоторых случаях самопрезентации, закрепление.

Четвертый шаг: отзеркаливание и другие способы расположения к себе.

а) Демонстрация открытых поз: повторение видов защитных жестов, обучение открытым жестам и позам, закрепление.

б) Выражение заинтересованности: повторение жестов, отражающих незаинтересованность и заинтересованность, рассказывается о комбинациях жестов заинтересованности, закрепление.

в) Отзеркаливание: рассказывается об отзеркаливании жестов партнера как наиболее успешном способе расположения к себе, закрепление (все разбиваются на пары и играют в отзеркаливание).

## **2. Обретение собственного речевого стиля.**

Первый шаг: использование разных интонаций при психологическом воздействии на другого человека.

а) Рассказывается о методах психологического воздействия и соответствующих им интонациях: внушение, убеждение, доказательство, приказ, изменение состояния.

б) Все участники разбиваются на пары. Для каждой пары находится тема для обсуждения, по которой имеются противоречия. В течение 10 минут (по две минуты на каждый метод) происходит спор с использованием интонаций, присущих одному из методов психологического воздействия.

в) Происходит совместное обсуждение того, в каких ситуациях приемлемы те или иные методы.

Второй шаг: особенности построения излагаемого материала.

а) Рассказывается о различных стилях построения излагаемого материала: драматический, сатирический, детективный, трагический, стиль триллера, любовный, комедийный, исторический, стиль боевика, эссеистический, научный, фантастический, философский и т.п.

б) Каждый участник по очереди рассказывает содержание какого-либо рассказа или повести (одного для всех - к примеру "Муму" Тургенева). Перед рассказыванием каждый участник выбирает один из 16-ти стилей и вслух мотивирует свой выбор.

Третий шаг: обыгрывание ситуации «собеседование при устройстве на работу». Упор делается на стилевом построении рассказа о себе, своих способностях.

## **3. Самореклама.**

а) Рассказывается о том, как найти в себе самые хорошие качества и забыть о недостатках.

б) Все участники по очереди рассказывают о своих достоинствах. Происходит обсуждение - какие качества являются абсолютными достоинствами, а какие - относительными или сомнительными.

в) Рассказывается о способах заочной самопрезентации: рассылание визиток, листов самопрезентации (резюме), а также о способах размещения рекламного материала и способах подачи.

г) Каждый участник составляет себе листок самопрезентации, после чего происходит совместное обсуждение листов самопрезентации.

## **Памятка студенту по развитию предпринимательских способностей**

Для развития навыков предпринимательской деятельности необходимо следовать следующим рекомендациям:

- \* смело берите на себя ответственность, будьте решительны;
- \* принимайте решения своевременно;
- \* старайтесь предвидеть последствия ваших решений;
- \* эффективно распределяйте личное и учебное время;
- \* рассматривайте различные варианты решения проблемы и делайте выбор в пользу наиболее эффективного решения;
- \* оценивайте свое положение в обществе, себя и свои поступки в рамках экономических процессов;
- \* привлекайте и используйте для решения поставленных задач ресурсы из самых разнообразных источников;
- \* принимайте нестандартные новаторские решения в стандартных и особенно в неопределенных ситуациях;
- \* оперативно оценивайте инновации с позиции их конечной эффективности;
- \* оценивайте рыночную конъюнктуру с позиции получения дополнительной прибыли;
- \* постоянно анализируйте информацию.